Praxis-Nachfolge positiv gestalten

Das ZEP der BLZK unterstützt bei Planung und Durchführung



Über die Praxisbörse der BLZK fand Dr. Christopher Höglmüller seine Nachfolgerin Dr. Ricarda Ruthenberg. Die Abgabe konnte erfreulicherweise zügig stattfinden.

In den nächsten Jahren wird ein erheblicher Teil der heute praktizierenden Zahnärzte altersbedingt aus dem Berufsleben ausscheiden. Gleichzeitig verändert sich das Gründungsverhalten in der Zahnärzteschaft. Häufig bevorzugen junge Zahnärztinnen und Zahnärzte zunächst ein Angestelltenverhältnis. Zwar ist die Niederlassung nach wie vor das favorisierte Modell, allerdings wird die Gründung der eigenen Praxis meist zu einem späteren Zeitpunkt in Angriff genommen als früher.

Für potenzielle Abgeber gestaltet sich die Suche nach einem geeigneten Nachfolger oder einer Nachfolgerin daher nicht mehr so einfach, wie dies noch vor zehn Jahren der Fall war. Aktuell gelangen immer mehr Praxen auf den Markt, während die Zahl der Interessenten für eine Übernahme sinkt. Umso wichtiger ist ein geplantes und strukturiertes Vorgehen, um den Ausstieg rechtzeitig vorzubereiten.

Bei einer Praxisübergabe müssen betriebswirtschaftliche, steuerliche und juristische Aspekte berücksichtigt werden. Unternehmerisches Denken und Handeln ist erforderlich. Unterstützung bietet hier das ZEP Zentrum für Existenzgründer und Praxisberatung mit seiner professionellen und unabhängigen Beratung.

Häufig Abschied vom Berufsleben

Die Abgabe der eigenen Zahnarztpraxis erfolgt zumeist aus Altersgründen, was eine längerfristige Planung ermöglicht. Für das Tempo eines Verkaufs sind die Lage der Praxis oder die Größe wichtige Parameter. Die Suche nach einem Nachfolger kann im ländlichen Raum durchaus ein bis zwei Jahre dauern, auch kleine Zwei-Zimmer-Praxen werden derzeit weniger nachgefragt als größere Einzelpraxen oder Praxisbeteiligungen.

Abgeber sollten sich deshalb frühzeitig mit dem Thema beschäftigen und den persönlichen Status quo ermitteln, zeitlich flexibel sein, individuelle Wünsche formulieren und emotionale Aspekte in die Planung miteinbeziehen. Nicht selten verabschiedet sich der Abgeber schließlich von seinem Lebenswerk.

Daneben stehen die finanziellen Konsequenzen im Mittelpunkt. Muss der Verkaufserlös beispielsweise für die Altersvorsorge aufgewendet werden? Sind noch Kredite offen? Wie hoch sind die künftig zu deckenden Lebenshaltungskosten? Diese Fragen bestimmen maßgeblich den notwendigen Erlös, um einem künftigen Ruhestand entspannt entgegenzusehen. Leider lässt sich in den letzten Jahren feststellen, dass die zu erzielenden Preise für Zahnarztpraxen tendenziell eher sinken.

Unterschiedliche Optionen für den Ausstieg

Die Übergabe an einen Nachfolger kann nach unterschiedlichen Modellen erfolgen. Neben der Abgabe zu einem fixen Termin ist die gemeinsame Arbeit von Kaufwilligem und Abgeber in der Praxis eine Option – zum Beispiel im Rahmen einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) als Übergangskonstrukt. Eine weitere Möglichkeit bietet ein befristetes Anstellungsverhältnis, sowohl vonseiten des Interessenten wie des Abgebers. Dies birgt zwar das Risiko der Kündbarkeit, andererseits kann die Patienten- und Personalbindung erhöht werden. Welche Form die geeignete ist, muss individuell entschieden werden. Der Abgeber sollte sich aber im Vorfeld über die eigenen Bedürfnisse im Klaren sein.

Bestandsaufnahme der Praxis

Bei der Ermittlung des Status quo ist die gesellschaftsrechtliche Situation der Praxis wichtig (Bürgschaften, Haftungen, Kreditgeber). Ferner sind Informationen zur Marktposition sowie zum Behandlungsspektrum, zur Patientenstruktur und zur internen Organisation festzuhalten. Betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA) der letzten drei Jahre sowie ein aktuelles Lohnjournal, Anlageverzeichnis und ein Grundriss der Praxis sind weitere Unterlagen, die vorbereitet werden sollten.

Diese Fakten und weitere Kennzahlen fließen in die professionelle Präsentation (Exposé). Im Beratungsgespräch geht Katrin Heitzmann vom ZEP mit dem Abgeber Schritt für Schritt die einzelnen Punkte durch: „Ich versetze mich gerne in die Rol-

Erfahrungsbericht des BLZK-Vorstandsmitglieds Dr. Christopher Höglmüller


Foto: Privat

Die Zahnarztpraxis Dr. Christopher Höglmüller wurde 1993 gegründet und liegt am Ortsrand von Dachau. In dem barrierefreien Gebäude mit gutem Anschluss an den ÖPNV finden sich außerdem ein Dentallabor sowie weitere Arztpraxen. Die Zahnarztpraxis hat fünf Mitarbeitende. Altersbedingt sowie aufgrund der zeitlichen Belastung durch seine umfangreiche standespolitische Tätigkeit (1. Vorsitzender des ZBV Oberbayern, Vorstandsmitglied der BLZK und weitere Ehrenämter) hat Dr. Höglmüller seine Praxis zum 1. September 2025 erfolgreich an Dr. Ricarda Ruthenberg übergeben.

„Bei der Suche nach einem Nachfolger habe ich zunächst meinem Dentallabor mitgeteilt, dass ich beabsichtige, die Praxis bis spätestens Ende 2025 abzugeben, und um Mithilfe via Mundpropaganda gebeten. Daraufhin meldeten sich ein Zahnarzt und eine Zahnärztin, die mir aber beide als nicht geeignet für eine Übernahme erschienen.

Am 20. Januar 2025 habe ich daraufhin eine Anzeige in der Praxisbörse der BLZK online gestellt, in der ich meine Praxis sehr detailliert beschrieben habe. Mit der zweiten Interessentin auf diese Anzeige verliefen die Verhandlungen rasch erfolgversprechend, sodass wir Mitte April 2025 bereits den Vertrag zur Praxisabgabe unterzeichnen konnten.

Insgesamt musste ich feststellen, dass vor allem der bürokratische und verwaltungstechnische Aufwand schwierig ist, der mit der Praxisabgabe verbunden ist, beispielsweise die Abwicklung beim Zulassungsausschuss der KZVB, die Kündigung von Abos und Verträgen oder die Umschreibung der Verträge, die übernommen werden sollten. Vollständige Checklisten, was für die Praxisabgabe alles relevant ist, sind hier sicher eine große Hilfe."

le des Kaufinteressenten. Welche Informationen fehlen mir? Sind die Angaben plausibel oder gibt es Irritationen? Ist der Patientenstamm stabil und die Personalsituation geklärt?"

Gemeinsam mit dem Abgeber arbeitet Heitzmann die Vorteile der Praxis heraus und hinterfragt Punkte, die auf den ersten Blick unlogisch erscheinen. In der Regel lassen sich Unstimmigkeiten schnell klären, aber es ist wichtig, dass der Abgeber Antworten zu aufkommenden Fragen hat. Heitzmann hat selbst 15 Jahre lang eine Einzelpraxis geführt und diese vor fünf Jahren abgegeben. Ihre Erfahrungen bringt sie nun in die Beratung beim ZEP ein.

Sondierung des Markts mit der Praxisbörse der BLZK

Sind aussagekräftige Unterlagen zur Praxis vorhanden, beginnt die eigentliche Suche. Vor allem die kostenfreie Praxisbörse der BLZK sieht Heitzmann hier als starkes Instrument. Unter der Rubrik „Praxisabgabe" ist eine detaillierte Vorstellung der Praxis inklusive Bilder-Upload möglich. Unter „Praxisgesuche" findet der Abgeber potenzielle Interessenten.
Die Parteien zueinander bringen auch die regelmäßigen Niederlassungs- und Abgabeseminare der eazf. Sie finden jeweils am gleichen Tag und Ort statt, sodass in den Pausen und am Rande der Veranstaltung die Gelegenheit zum Austausch besteht.

Beim Einbeziehen von Depots oder Banken sollten die Bedingungen genau unter die Lupe genommen werden. Für den neuen Besitzer kann damit die Bindung an ein Unternehmen einhergehen und die künftige Entscheidungsfreiheit einschränken. Bei der Zusammenarbeit mit Praxisvermittlern wiederum entstehen in der Regel Vermittlungsgebühren in unterschiedlicher Höhe.

Schritt für Schritt zur Praxisübergabe

Der bürokratische und verwaltungstechnische Aufwand bei einer Praxisübergabe ist oft kleinteilig und nicht zu unterschätzen – von der Versicherungs- und Vorsorgeberatung über die Überprüfung von Verträgen und Verbindlichkeiten bis hin zur rechtzeitigen Information der Mitarbeitenden oder der Meldungen an KZVB und ZBV. Das ZEP mit seinem Netzwerk unterstützt hier mit umfangreichen Checklisten und Informationsmaterial, um eine erfolgreiche und für Abgeber wie für Käufer befriedigende Abwicklung zu ermöglichen, damit sich der Einstieg in den neuen Lebensabschnitt positiv gestaltet.

Dagmar Loy

HILFE BEI DER PRAXISABGABE

Das ZEP Zentrum für Existenzgründer und Praxisberatung der BLZK bietet Zahnärzten und Zahnärztinnen in Bayern, die ihre Praxis abgeben wollen, kostenfrei eine unabhängige und individuelle Erstberatung an. Terminvereinbarung unter

ZEP Zentrum für Existenzgründer und Praxisberatung der BLZK
Telefon: 089 230211-412
E-Mail: zep@blzk.de

Weitere Informationen finden Sie auf der Website der BLZK unter

www.blzk.de/zep